



OBJECTIF(S)

- Utiliser les apports des neurosciences dans le marketing.
- Comprendre les mécanismes psychologiques et décrypter les comportements des clients.
- Influencer positivement pour transformer les prospects en clients.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les agents immobiliers.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : **Consultant spécialisé en marketing et Digital**

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT

Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue

+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - DÉCOUVRIR LE NEUROMARKETING

- Comprendre le fonctionnement du cerveau humain
- Identifier les déclencheurs et stimuli adaptés à l'immobilier pour capter l'attention et convaincre
- Utiliser les découvertes de l'eye tracking pour le site de son agence

II - INFLUENCER SON INTERLOCUTEUR

- Connaître des techniques historiques pour être persuasif en prospection
- « Profiler » pour vendre en décryptant les motivations de son interlocuteur
- Mieux comprendre les biais cognitifs en action pour les utiliser à son avantage lors d'une négociation

III - GÉNÉRER DES APPELS ENTRANTS POUR SON AGENCE IMMOBILIÈRE

- Utiliser le marketing sensoriel sur les photos des biens et en agence
- Comprendre le fonctionnement du circuit de la récompense et de la mémorisation
- Intégrer les neurones miroirs à sa communication immobilière

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap